

## Receita Líquida cresce 17,5% chegando a R\$63,8 milhões Ebitda Ajustado tem crescimento de 31,8% atingindo R\$13,7 milhões

Curitiba, 05 de maio de 2008. A Bematech S.A. (Bovespa: BEMA3), empresa líder no segmento de automação comercial brasileiro, anunciou hoje os resultados consolidados do primeiro trimestre de 2008 (1T08). As informações operacionais e financeiras da Companhia são apresentadas com base em números consolidados em reais, conforme a Legislação Societária.

### Bematech - RI

Luciano Sfoggia - DRI  
Viviane Suzuki - GRI  
Fernanda Pacheco  
(55 11) 5033-4705  
[ri@bematech.com.br](mailto:ri@bematech.com.br)  
[www.bematech.com.br/ri](http://www.bematech.com.br/ri)

### Teleconferência sobre Resultados 1T08

#### Terça-feira, 06 de Maio de 2008

#### **Português**

10:00 (BR), 09:00 (US-ET)  
Telefone: (55 11) 2188-0188  
Código: Bematech

#### **Inglês**

12:00 (BR), 11:00 (US-ET)  
Telefone: (+1 973) 935-8893  
Código: 42253672

#### **Webcast:**

[www.bematech.com.br/ri](http://www.bematech.com.br/ri)



Índice de Ações com Tag Along Diferenciado



### **Destaques do 1T08**

- ☉ Lucro Líquido trimestral recorde de R\$6,9 milhões, contra um prejuízo de R\$ 3,8 milhões no 1T07
- ☉ Receita Líquida de Software cresce 32,6% e de Hardware 21,7%
- ☉ Avanço da estratégia "One Stop Shop" com 35 Revendas exclusivas integradas ao canal BOSS
- ☉ Lançamento do Smart Practico, (primeiro produto desenvolvido conjuntamente pelas equipes da Bematech e W2M, antiga Rentech), retomada das vendas do Gemco Anywhere (contrato com Casa Show) e lançamento do novo Pharmacy
- ☉ Número de licenças dos software Smart e Pharmacy cresce 40% em relação a 1T07
- ☉ Venda de impressoras fiscais dobra no Estado de São Paulo em relação ao 1T07
- ☉ Show do Varejo supera expectativas com palestras lotadas e mais de 1000 participantes entre revendedores e varejistas.
- ☉ Conclusão da integração da W2M (Rentech) na estrutura Bematech ("Plano 100 dias")

### **Pontos de Atenção**

- ☉ Continuamos em negociação para definir o novo modelo integrador-TEF
- ☉ Enfraquecimento do dólar frente a outras moedas pode trazer pressões de custos, principalmente no segundo semestre

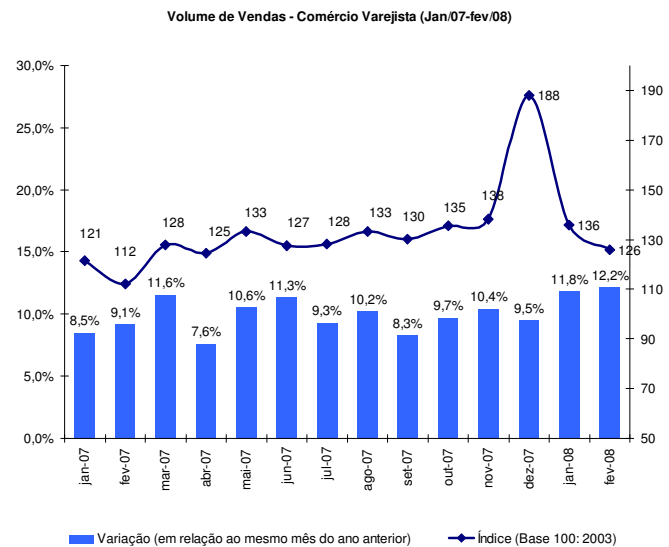
## O VAREJO BRASILEIRO CONTINUA AQUECIDO

Segundo o IBGE, no primeiro bimestre deste ano, o comércio varejista apresentou crescimento no volume de vendas na ordem de 12% em relação a 2007. O crescimento do varejo é apenas reflexo do ambiente econômico nacional, sendo motivado por vários fatores, dentre eles podemos destacar o aumento do emprego formal, da renda, do acesso ao crédito e da confiança do brasileiro na economia.

A taxa de desemprego no Brasil apresenta uma trajetória descendente. Em 2008 8,4% da população está desempregada, o menor índice desde 2003 segundo dados do IBGE.

Apesar da alta dos juros, a oferta de crédito ao consumidor deve manter-se estável, sendo que o volume de crédito tomado por pessoas físicas atingiu o maior valor desde junho de 2000, com R\$ 329,7 bilhões em fevereiro. O total de operações de crédito no Brasil atingiu o equivalente a 34,9% do PIB no mesmo mês. O índice de inadimplência entre pessoas físicas tem se mostrado estável, variando de 7,0 a 7,2% desde março de 2007, de acordo com o Banco Central do Brasil.

Segundo a FGV o consumidor brasileiro começou o ano mais confiante, o ICC foi de respectivamente 117,2, 116,7 e 120,8 em janeiro, fevereiro e março deste ano, enquanto que nos mesmos meses de 2007 o índice foi 112,4, 110,9 e 107,8. Um estudo da Gouvêa de Souza GS&MD aponta uma correlação em que uma variação positiva de 1% do ICC (Índice de Confiança do Consumidor) tem um impacto de 0,25% no aumento das vendas.



## AMBIENTE DE NEGÓCIOS

### Soluções

**Soluções: 35  
contratos BOSS  
assinados**

Seguindo o cronograma de implementação do canal BOSS (Bematech One Stop Shop), finalizamos o trimestre com 35 contratos de adesão assinados por revendas, em regime de exclusividade, distribuídas por diversas regiões do país. A fase inicial de capacitação dessas revendas está em andamento. Em abril realizamos o primeiro treinamento em gestão para 12 destas revendas, classificadas como 3 estrelas, ou seja, o maior nível de benefícios concedidos para o programa BOSS. Estimamos que o início das vendas através deste canal ocorrerá a partir de junho próximo, o que reforça nossas expectativas positivas para a venda de soluções no segundo semestre. Pretendemos ampliar o número de revendas BOSS ao longo do ano, devendo chegar a 80 revendas até dezembro.



### Hardware

**Crescimento de  
99,7% nas  
vendas de  
impressoras  
fiscais no Estado  
de São Paulo**

Historicamente, a venda de *hardware* da Bematech apresenta uma sazonalidade a qual acumula a maior parte do faturamento desta unidade no segundo semestre. Porém alguns aspectos fortes relacionados a troca de parque de impressoras fiscais matriciais por térmicas, e iniciativas como o programa Nota Fiscal Paulista, estão possibilitando um crescimento acima da média histórica do período, não apenas de vendas de impressoras fiscais mas de outros produtos de *hardware* também.

A unidade de *hardware* apresentou um crescimento de 21,7% na receita líquida em relação ao 1T07, além do destaque de vendas de impressoras fiscais e não-fiscais, itens como gavetas, leitores de código de barras/documentos e monitores, itens esses complementares às soluções de *hardware* para automação comercial, vem apresentando uma trajetória de crescimento bastante significativa, superior a 35,2% no 1T08 em relação ao 1T07. Este crescimento é, em parte, reflexo da política comercial da Bematech, que oferece condições especiais de compra para os revendedores que efetuam um *mix* de compras mensais diversificado, estimulando nossas vendas a realizarem vendas de combos mais completos de *hardware*. A oferta de produtos de *hardware* foi complementada com o lançamento da linha *nobreaks* e já tivemos resultados de venda positivos nos dois últimos meses do trimestre desse produto.

A produção de *hardware* no 1T08 atingiu 35.275 unidades fabricadas. Vale destacar aqui, que estamos alcançando significativos ganhos de produtividade e ampliando mensalmente os níveis de produção. Estamos operando a fábrica de São José dos Pinhais em um turno de trabalho, com nível de utilização de capacidade de aproximadamente 85%.

Ainda como reflexo do Projeto Nota Fiscal Paulista, as vendas de impressoras fiscais no Estado de São Paulo continuam aquecidas. Tivemos no 1T08 um aumento de vendas destes equipamentos de 99,7% em relação ao 1T07, sendo que o cronograma de implementação do projeto será finalizado em maio. Automóveis, Motocicletas, Combustíveis, Barcos, Construção, Casa e Escritório são as verticais que foram implementadas ao programa no 1T08. Outros estados continuam em processo de análise para implantarem projetos similares que incentivem maior arrecadação ao Estado.

### Serviços

A unidade de serviços apresentou no 1T08 crescimento na receita líquida de 0,8% em relação ao mesmo período de 2007. Se excluirmos a receita não recorrente do 1T07 referente a relação de equipamentos fiscais no Estado de São Paulo determinada pelo FISCO, que gerou uma receita extraordinária de R\$ 536 mil, o crescimento desta unidade foi de 4,9%. Destacamos ainda o crescimento líquido de **peças** em relação ao 1T07 de 36,7%. Esta receita, apesar de estar alocada em *hardware*, está totalmente ligada ao desempenho da nossa unidade de **serviços**.

A estrutura completa de prestação de serviços que engloba Laboratório, *Call Center* e Logística, Atendimento a Campo com capilaridade e presença em 4.500 municípios, Escala de atendimento e o fato da Bematech Serviços (GSR7) ser considerada uma estrutura neutra de assistência técnica e que pode assumir as características exigidas por cada fabricante/integrador, são fatores determinantes para novos clientes optarem pelos nossos serviços.

Iniciamos o plano de integração entre as 440 RAT's Bematech e as 44 bases de atendimento da GSR7. Essa integração será realizada ao longo de 2008, e esperamos através deste movimento proporcionar ganhos de sinergia em termos de custos e qualidade dos serviços prestados a nossos clientes.

O novo modelo de comercialização do BemaTEF junto às redes adquirentes Visanet, Redecard e Amex segue em negociação. Atribuímos a demora a três fatores: Mudanças nas estruturas organizacionais das redes adquirentes, indefinições dos modelos comerciais e adoção de novas tecnologias (Ex.: Conexão IP e uso de microterminais). Essas indefinições nos levaram a iniciar negociações individuais com as redes adquirentes, começando por Visanet e se estendendo a Redecard.

Acreditamos que a redução no faturamento unitário atual do BemaTEF quando da implementação do novo modelo poderá ser compensada pelo aumento no número de unidades vendidas, na utilização de novas tecnologias e no uso de microterminais no modelo.

## Software

A unidade de *software* teve um crescimento de 32,6% na receita líquida no 1T08, impulsionado principalmente pelas receitas com manutenção de *software* que apresentaram crescimento de 147,0% em relação ao mesmo período de 2007, das vendas de licenças realizadas ao longo de 2007, e da participação da receita recorrente gerada pelo parque instalado das licenças do *software* Practico. A linha de licenças apresentou redução de 38,7%, uma vez que no 1T07 ocorreram significativas vendas de licenças do *software* Gemco Anywhere, destinado ao grande varejo.

**Vendas do Smart e Pharmacy crescem 40%**

A venda de licenças de *software* para o pequeno e médio varejo continua em processo acelerado de crescimento. No 1T08 realizamos a venda de 299 novas licenças das linhas *Smart* e *Pharmacy*, número 40% maior que o 1T07.

Em março fechamos o contrato para venda do *software* Gemco Anywhere para um dos principais varejistas do segmento de *Home Center* no Brasil, a Casa Show. O processo de venda de ERP demanda um maior tempo entre a prospecção e o fechamento, e acreditamos que muitas das prospecções realizadas neste trimestre serão materializadas nos próximos meses.

O treinamento para revendas de *software* foi intensificado no 1T08, finalizando o trimestre com 120 revendas treinadas para comercialização de *software* para pequenos e médios varejistas.

A Companhia está reformulando o seu departamento de desenvolvimento de *software*, com unidades em Jundiá, São Paulo e Curitiba, melhorando os processos de desenvolvimento e produzindo *software* de alta qualidade, dentro de orçamentos bem definidos. A W2M está sendo integrada à base tecnológica e de gestão dentro do processo de reorganização da área de desenvolvimento. Contamos ainda com empresas externas nos auxiliando neste processo. A reorganização deverá estar concluída no final de julho de 2008. Estamos nos preparando para ampliar a oferta de produtos baseados em SaaS (*Software as a Service*) e ASP (*Application Service Provider*) adequando a nossa oferta de produtos à tendência de mercado. Isto fará com que no futuro cada vez mais tenhamos nossas vendas baseadas em serviços relacionados a *software* ao invés do modelo de venda de licenças.

## Integração

**Primeiro produto de integração Bematech e W2M: Smart Practico**

Iniciamos em janeiro de 2008, imediatamente após a conclusão da aquisição da W2M, o plano de integração, denominado "Plano 100 dias", que buscou identificar as potenciais sinergias entre as empresas e mapear toda a operação da empresa adquirida. Com a conclusão deste projeto de integração em abril/2008, alcançamos com êxito reduções de despesas gerais e administrativas, padronizamos as políticas de Recursos Humanos (folha de pagamento totalmente integrada e centralizada em apenas 2 meses) e replicamos as práticas financeiras da Bematech à W2M. Além disso, realizamos a integração de nossas fábricas de *software*. Como fruto da integração da área de produtos, que traz junto com sua equipe de profissionais o know-how de *software* para pequenos e médios varejistas, lançamos o novo produto chamado *Smart Practico* durante o evento Show do Varejo realizado em abril. Considerado a porta de entrada para que varejistas tenham acesso a automação comercial, o *Smart Practico* traz o que há de melhor em controle e gestão do varejo, disponibilizando aos pequenos varejistas ferramentas consolidadas e de fácil manipulação utilizadas por grandes redes.



O quadro abaixo apresenta a distribuição por vertical dos *software* Bematech a partir da Integração das empresas adquiridas:

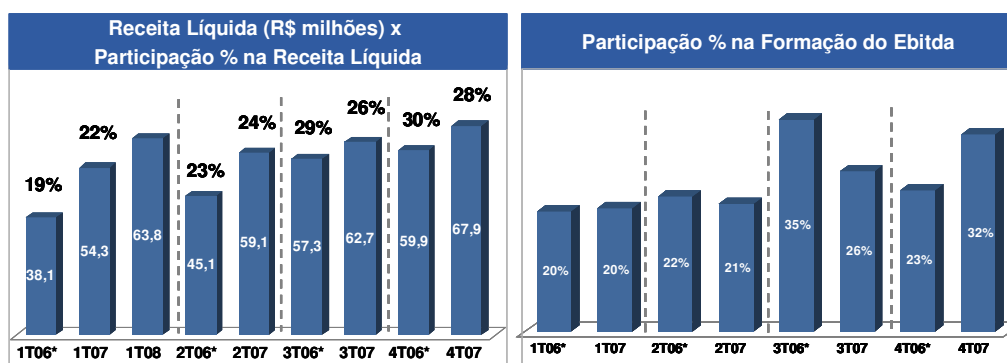
	HOSPITALITY	VESTUÁRIO	CONSTRUÇÃO	SAÚDE	AUTOMÓVEIS	OUTRAS ATIVIDADES ESPECÍFICAS	SUPERMERCADOS	COMBUSTÍVEIS	SERVIÇOS
	Bares e Restaurantes Hotéis	Vestuário e Calçados Tecidos	Material de Construção	Farmácia Cosméticos	Pecas para veículos	Móveis e Eletrodomésticos Livros e Jornais Papeleria Ótica e Brinquedos	Supermercados	Padarias e Conveniências Postos de Gasolina	Estacionamentos Loja de Serviços
Micro		smart PRACTICO	smart PRACTICO	smart PRACTICO					
Pequeno		smart FASHION	smart MARKET	smart PHARMACY	Practico				
Médio						smart RETAIL			
Grande		anywhere	anywhere			anywhere	anywhere		

### Aquisições

Continuamos com a nossa estratégia de aquisições em verticais selecionadas do varejo como forma de ampliar a oferta de soluções aos nossos clientes, pequeno e médio varejistas. Finalizamos o 1T08 com 13 acordos de confidencialidade (*NDA's*) e 3 memorandos de entendimento (*MOU's*) assinados, sendo a maioria destas empresas de *software*, focadas em verticais específicas do varejo, em consonância com nossa estratégia de completar a oferta completa de soluções a todas as verticais do varejo. As novas aquisições deverão seguir processos de aquisição e integração semelhantes ao processo feito na W2M, com a utilização do "Plano 100 dias" que visa acelerar o processo de integração e captura de sinergias identificadas.

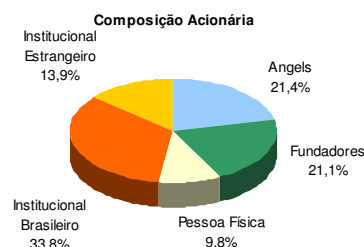
### SAZONALIDADE BEMATECH

Historicamente a Bematech apresenta um maior volume de vendas no segundo semestre de cada ano apontando um comportamento sazonal típico do setor, pois o varejo brasileiro também apresenta esse comportamento conforme demonstrado no gráfico da página 2.



### Mercado de Capitais

Ao final do 1T08 nossa base acionária contava com 5.601 acionistas. O volume financeiro negociado com as ações da Companhia teve volume médio de R\$ 1,8 milhões e 200 negócios diários. O *free float* é de 57,5%.



### Análise dos resultados do trimestre

Os dados discutidos nesta seção serão os comparativos entre o período encerrado em 31 de Março de 2008 (1T08) e o período encerrado em 31 de Março de 2007 (1T07).

### Receita Operacional Bruta de Vendas e Serviços

A receita operacional bruta atingiu R\$ 76,4 milhões no 1T08, aumento de 17,7% em relação ao 1T07. Contribuiu para este crescimento o aumento de 33,1% na receita da unidade *software*. O aumento da receita de *software* é percebido principalmente na linha de manutenção, resultado da venda de novas licenças ao longo de 2007 e da receita gerada pelo parque instalado de licenças do *software* Pratico, que vem contribuindo para o aumento da participação de receitas recorrentes no resultado da companhia.

A unidade de serviços apresentou crescimento de 2,4% no 1T08. Este crescimento foi impactado em sua comparação, em virtude da receita não recorrente obtida com a relacção dos equipamentos fiscais ocorrida no Estado de São Paulo no 1T07. Por outro lado, ao compararmos a receita com o 4T07, apuramos um crescimento de 14,1%.

Fatores como a forte expansão do varejo brasileiro e movimentos de ampliação da automatização dos estabelecimentos continuam proporcionando um forte crescimento para a unidade de *hardware* que fechou o trimestre com crescimento de 20,8% em relação ao mesmo período de 2007. Como destaques também nesta análise o crescimento de vendas de periféricos e impressoras fiscais.

A tabela a seguir apresenta a abertura da receita operacional bruta:

(em R\$ mil)	1T08	1T07	4T07	2007	Varição 1T08/1T07
<b>Receita bruta de vendas e serviços</b>					
<i>Hardware</i>	52.793	43.691	62.204	213.477	20,8%
<i>Software</i>	8.210	6.168	6.542	23.823	33,1%
Serviços	15.378	15.023	13.472	56.305	2,4%
<b>Total da receita bruta de vendas e serviços</b>	<b>76.381</b>	<b>64.882</b>	<b>82.218</b>	<b>293.605</b>	<b>17,7%</b>

### **Deduções e Impostos**

As deduções e impostos atingiram R\$ 12,6 milhões no 1T08, representando um aumento de 18,9% em comparação com o mesmo período de 2007. O maior volume de venda de *hardware* reflete a maior parte deste incremento devido a sua maior tributação em relação a *software* e serviços.

O incentivo fiscal de ICMS no 1T08 foi de R\$ 2,5 milhões, creditados diretamente ao Patrimônio Líquido, não transitando pelo resultado.

### **Receita Líquida de Vendas e Serviços**

A receita líquida foi de R\$ 63,8 milhões no 1T08 representando um aumento de 17,5% em comparação ao 1T07. A unidade de *hardware* apresentou crescimento de 21,7% em relação ao 1T07, representando 66,0% da receita total da empresa. A unidade de *software* apresentou crescimento de 32,6% e a unidade de serviços apresentou crescimento de 0,8%, representando 12,0% e 22,0% do *mix* total da empresa.

A tabela a seguir apresenta a abertura da receita líquida:

<i>(em R\$ mil)</i>	1T08	1T07	4T07	2007	Varição 1T08/1T07
<b>Receita líquida de vendas e serviços</b>					
<i>Hardware</i>	42.102	34.603	49.511	169.956	21,7%
<i>Software</i>	7.641	5.761	6.085	22.210	32,6%
<i>Serviços</i>	14.015	13.900	12.258	51.727	0,8%
<b>Total da receita líquida de vendas e serviços</b>	<b>63.758</b>	<b>54.264</b>	<b>67.854</b>	<b>243.893</b>	<b>17,5%</b>

### **Custos dos Produtos e Serviços Vendidos**

O CPV apresentou crescimento de 29,4 % em relação ao 1T07 passando para R\$ 34,4 milhões. Os custos de serviços foram os principais agressores da linha de custos, principalmente em virtude de reclassificações contábeis realizadas na GSR7, deslocando despesas administrativas para linha de custos, com o objetivo de padronização contábil da unidade de serviços. O total desta reclassificação foi de R\$2,5 milhões.

### **Lucro Bruto**

Como reflexo do que foi exposto anteriormente, o lucro bruto atingiu R\$ 29,4 milhões no 1T08, em comparação a R\$ 27,7 milhões no 1T07, representando um aumento de 6,1%. A margem bruta sofreu uma redução devido à reclassificação anteriormente mencionada.

### **Despesas Operacionais**

As despesas operacionais somaram R\$ 20,8 milhões no 1T08 com redução de 29,1% em comparação ao 1T07. Esta redução deve-se principalmente a reclassificação de despesas administrativas para linha de custos, em nossa unidade de serviços e as despesas não-recorrentes ocorridas no 1T07.

A tabela a seguir apresenta a abertura das despesas operacionais:

(em R\$ mil)	1T08	1T07	4T07	2007	Varição 1T08/1T07
<b>Despesas Operacionais</b>					
Despesas de vendas	(11.309)	(10.020)	(12.499)	(44.723)	12,9%
Comercial	(8.392)	(6.309)	(8.675)	(28.209)	33,0%
Marketing	(514)	(988)	(1.504)	(5.062)	(48,0%)
Comissões	(1.867)	(2.010)	(1.228)	(7.994)	(7,1%)
Fretes	(536)	(712)	(1.092)	(3.458)	(24,8%)
Despesas administrativas e gerais	(7.587)	(12.057)	(9.766)	(36.407)	(37,1%)
Receitas financeiras	6.623	896	6.313	19.183	639,2%
Despesas financeiras	(2.236)	(3.425)	(2.310)	(12.578)	(34,7%)
Equivalência patrimonial	-	-	-	-	-
Varição Cambial em Sociedades Controladas	15	-	-	-	-
Amortização do Ágio	(5.825)	(4.192)	(5.571)	(20.135)	39,0%
Outras (despesas) e receitas operacionais	(449)	(514)	(233)	(26.536)	(12,6%)
<b>Total de despesas operacionais</b>	<b>(20.768)</b>	<b>(29.312)</b>	<b>(24.066)</b>	<b>(121.196)</b>	<b>(29,1%)</b>

#### **Despesas de vendas**

As despesas com vendas atingiram R\$ 11,3 milhões no 1T08, representando aumento de 12,9% em comparação ao mesmo período de 2007. Tivemos reduções significativas na linha de despesas com marketing devido à redução de despesas com pessoal. Na linha de comissões a redução deveu-se à queda nas vendas agenciadas, que são intermediadas por nossos revendedores aos clientes finais. Houve redução nas despesas com fretes devido a distribuição geográfica do faturamento no 1T08 e também de redução de custos de embalagens, que proporcionaram melhor aproveitamento dos meios de transporte e proporcionaram uma queda de 24,8% nesta linha.

#### **Despesas gerais e administrativas**

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 7,6 milhões, redução de 37,1% em comparação ao mesmo período de 2007. A queda reflete principalmente os ajustes no quadro de pessoal realizados na Gemco ao longo de 2007 e a reclassificação de despesas da unidade de serviços (GSR7), que foram deslocadas para a linha de custos com o objetivo de padronização de práticas contábeis nas empresas adquiridas. Também houve efeito de R\$ 3,4 milhões de despesas não-recorrentes realizadas no 1T07.

#### **Resultado financeiro**

O resultado financeiro líquido foi positivo em R\$ 4,4 milhões no 1T08 contra um resultado negativo de R\$ 2,5 milhões no mesmo período. Este resultado positivo foi gerado pela aplicação dos recursos provenientes da abertura de capital, basicamente em aplicações com rendimentos vinculados ao CDI. Estes recursos serão utilizados para o pagamento das parcelas futuras das aquisições já feitas e em novas aquisições, de acordo com a estratégia da companhia.

#### **Amortização de ágio**

No 1T08 tivemos uma amortização de ágio no valor de R\$ 5,8 milhões, valor gerado pelas aquisições da GEMCO e GSR7.

A partir do primeiro trimestre de 2008, com a incorporação da Gemco e C&S pela Bematech, aprovada em AGE realizada em 31/01/2008, passa a auferir o benefício decorrente do aproveitamento fiscal da amortização do ágio, isso é, aproveita a parcela amortizada do ágio reduzindo a base para o cálculo do imposto de renda e contribuição social da Companhia que deve gerar uma redução de aproximadamente R\$2,5 milhões no ano de 2008.

### **Cronograma de amortização do ágio**

Segue abaixo o cronograma de amortização do ágio das companhias adquiridas pela Bematech. Em relação a W2M ainda não temos o valor do Ágio a ser pago, pois o modelo de compra baseado em *earn-out*, que só permite apurar o ágio a partir do cálculo do valor apurado em função de desempenho do EBITDA futuro. Neste momento, temos contabilizado um adiantamento para investimento de R\$ 7,5 milhões realizado no fechamento da compra desta companhia.

<b>Companhia</b>	<b>Total do Ágio</b>	<b>Ágio Amortizado até 1T08</b>	<b>Prazo de Amortização</b>	<b>Já Amortizado até 1T08</b>	<b>Valor em R\$</b>
Gemco	61.151	9.173	120 meses	18 meses	509 mil mensais fixos
C&S	1.254	198	120 meses	19 meses	10,4 mil mensais fixos
GSR7 – 49%	45.246	11.113	57 meses	14 meses	794 mil mensais fixos
GSR7 – 51%*	37.550*	7.645	60 meses	17 meses	variável

\* Valor registrado até março de 2008 referente a parcela variável da aquisição da GSR7 (*earn-out*), não desembolsado na integralidade. Este valor será apurado até maio de 2009, quando do pagamento da última parcela.

No caso Gemco e C&S o ágio amortizado antes da incorporação, a qual foi realizada em janeiro de 2008, será amortizado fiscalmente em 60 meses a partir de fevereiro de 2008. O valor ainda não amortizado antes da incorporação terá suas parcelas consideradas como dedutível para base de cálculo de imposto de renda e contribuição social a partir de fevereiro de 2008. O ágio referente a aquisição da GSR7 não está sendo amortizado fiscalmente, em virtude da companhia não ter sido incorporada pela Bematech até o momento.

### **Resultado operacional**

Em decorrência do que foi acima exposto, o lucro operacional no 1T08 foi de R\$ 8,7 milhões, frente ao resultado negativo de R\$ 1,6 milhão no 1T07.

### **Imposto de Renda e Contribuição Social**

No 1T08, registramos o valor de R\$ 1,8 milhões referente a Imposto de Renda e Contribuição social. Este valor reflete o fato de que em 2008 passamos a auferir benefício fiscal decorrente da amortização do ágio gerado pela aquisição da GEMCO com base na Lei 9.532, após a incorporação desta subsidiária ocorrida em janeiro. Também reflete provisão de IR e CS constituídos sobre a parcela do ágio amortizado até a data da incorporação.

### **Resultado Líquido**

Em conseqüência das variações acima descritas a Bematech apresentou um lucro líquido de R\$ 6,9 milhões no 1T08, frente ao prejuízo de R\$ 3,8 milhões no 1T07.

### Ebitda Ajustado

(em R\$ mil, exceto %)	1T08	1T07	4T07	2007	Varição 1T08/1T07
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>6.868</b>	<b>(3.775)</b>	<b>6.487</b>	<b>(5.349)</b>	<b>N.A.</b>
Resultado Financeiro	(4.402)	2.529	(4.003)	(6.605)	N.A.
Provisão para IR e CS	1.797	1.834	5.024	7.045	(2,0%)
Depreciações e Amortizações	6.957	5.196	6.542	23.863	33,9%
<b>EBITDA</b>	<b>11.220</b>	<b>5.784</b>	<b>14.050</b>	<b>18.954</b>	<b>94,0%</b>
Ajustes de Incentivos Fiscais e Não Recorrentes	2.514	4.635	2.614	32.452	(45,8%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>13.734</b>	<b>10.419</b>	<b>16.664</b>	<b>51.406</b>	<b>31,8%</b>
Margem de EBITDA Ajustado	21,5%	19,2%	24,6%	21,1%	

A geração de caixa, medida pelo Ebitda Ajustado pelos incentivos fiscais, foi de R\$ 13,7 milhões no 1T08, 31,8% superior ao valor registrado no mesmo período de 2007, representando uma margem ajustada pelos incentivos fiscais de 21,5%. Entendemos que há o potencial de melhora da margem Ebitda ao longo de 2008, à medida que, com o aumento das vendas de nossos produtos (*Hardware, Software e Serviços*), podemos maximizar a diluição dos custos fixos.

### Eventos Subseqüentes

**Programa de Opções de Ações** - A partir do momento que abrimos o capital da Companhia no Novo Mercado, no ano passado, buscamos implementar um programa de incentivo de longo prazo (Programa de Opções de Ações) que efetivamente pudesse alinhar acionistas e colaboradores, caracterizando comprometimento e retenção de recursos chaves. Em junho de 2007 demos início a este programa que foi aprovado na 33ª AGE realizada em 16 de março de 2007. Considerado um importante passo no sentido de incentivar o profissional a extrapolar seus níveis clássicos de performance, no 1T08 realizamos a 2ª Concessão. Os aspectos relativos à capacidade de contribuir de forma significativa e diferenciada na busca de recuperação e superação de nossos resultados, foram a base da nova distribuição. Neste ano, foram distribuídas 538.000 opções envolvendo 49 colaboradores. Atualmente contamos com 151 funcionários no programa de opções de ações.

**Show do Varejo e Bematech Day para analistas** - A Bematech realizou no dia 09 de abril, em três pavimentos do Centro Fecomercio de eventos em São Paulo, o evento anual direcionado aos canais de vendas da companhia e a varejistas, batizado de Show do Varejo. O evento contou com a participação de mais de 1.000 pessoas, que puderam participar de uma rica agenda de palestras com profissionais da Bematech e do mercado varejista e TI, além de visitar estandes de verticais específicas e acompanhar demonstrações das soluções oferecidas pela Bematech. O evento também premiou os parceiros destaques no ano de 2007 em auditório lotado com 600 participantes. Junto com o Show do Varejo a Bematech realizou seu 1º Bematech Day para Analistas. Os principais executivos da Bematech palestraram sobre a Visão Geral da companhia, Modelo de Negócios, Estratégia, Canais, W2M e sua integração, Serviços, Tendências de P&D e Tecnologia além de Destaques Financeiros. Participaram 13 analistas de *sell side* das principais corretoras e bancos atuantes no Brasil, que tiveram a oportunidade de entender melhor a Companhia e esclarecer suas principais dúvidas.

**Assembléia Geral Extraordinária** – Após a realização da 17ª Assembléia Geral Ordinária (AGO) no dia 26 de março, na qual foram eleitos os membros do conselho de administração e do conselho fiscal em 11 de abril foi realizada a 38ª Assembléia Geral Extraordinária (AGE) onde foram efetivadas algumas alterações no Estatuto Social da Companhia, a qual a partir daquela data passou a ser denominada de Bematech S.A.. O novo conselho de administração conta com a experiência de um dos fundadores da Companhia, dois *angels investors* e quatro conselheiros independentes. O novo formato do Conselho de Administração com maioria independente, reforça o compromisso da companhia em manter e aprimorar a utilização dos mais altos padrões em governança corporativa. Dentre os quatro membros independentes, dois são novos no Conselho: Sr. Randolph Freiberg, nascido nos Estados

Unidos e morando a 18 anos no Brasil, tem participado de diversos conselhos de administração e é, desde 2002, diretor geral da Electra Capital Partners (fundo de *private equity* focado em investimentos no Brasil); Sr. Luiz Vilar de Carvalho, Brasileiro, com longa carreira executiva, parte desta no Grupo Votorantim onde foi CEO da Votorantim Cimentos por 8 anos, tendo também participado de conselhos de administração.

### **Discussão sobre resultados futuros**

Em razão dos *drivers* de crescimento da Bematech permanecerem de acordo com nossas expectativas, reafirmamos o *guidance* para 2008, de crescimento da receita líquida de cerca de 25%, com margem Ebitda ajustada entre 22% e 25%.

A companhia segue confiante em relação aos *drivers* que dão base as projeções de crescimento; O canal BOSS foi lançado com a expectativa de proporcionar uma nova dinâmica ao mercado de automação comercial, estimulando a venda de soluções completas Bematech para os pequenos e médios varejistas; O forte potencial de *cross selling* para clientes do grande varejo permitirá a Bematech crescer horizontalmente em sua base atual de clientes, e aumentar a parcela recorrente do faturamento; As aquisições de empresas em verticais estratégicas proporcionarão a ampliação da base de clientes, absorção de conhecimentos das verticais, acesso a novas tecnologias e o complemento do portfólio de *software* oferecidos; Aliados ao forte crescimento do varejo brasileiro, e o estímulo estadual para maior fiscalização dos estabelecimentos comerciais e o atual cenário econômico do país.

A Bematech é líder no segmento de automação comercial brasileiro, sendo uma empresa provedora de soluções completas de automação comercial para o varejo brasileiro. Nosso modelo de negócios está fundamentado no conceito one stop shop, oferecendo uma plataforma integrada, composta por *hardware*, *software*, serviços e capacitação. Possuímos onze filiais no Brasil e subsidiárias nos EUA, Taiwan, Alemanha e Argentina.

### ***Afirmações sobre Expectativas Futuras***

*Algumas afirmações contidas neste comunicado podem ser projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais afirmações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estes riscos incluem entre outros, modificações na demanda futura pelos produtos da Companhia, modificações nos fatores que afetam os preços dos produtos, mudanças na estrutura de custos, modificações na sazonalidade dos mercados, mudanças nos preços praticados pelos concorrentes, variações cambiais, mudanças no cenário político-econômico brasileiro, nos mercados emergentes e internacional.*

*A seguir seguem três páginas com quadros financeiros*

## Demonstração de Resultado Consolidado (Em milhares de Reais).

	1T08	1T07
<b>Receita Bruta Operacional</b>	<b>76.382</b>	<b>64.882</b>
Impostos sobre as vendas	(11.456)	(9.358)
Devoluções e Abatimentos	(1.167)	(1.261)
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>63.758</b>	<b>54.264</b>
<b>Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados</b>	<b>(34.364)</b>	<b>(26.559)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>29.394</b>	<b>27.705</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>		
Despesas de Vendas	(11.309)	(10.020)
Despesas Gerais e Administrativas	(7.587)	(12.057)
Receitas Financeiras	6.623	896
Despesas Financeiras	(2.236)	(3.425)
Resultado de Equivalência Patrimonial	0	0
Varição Cambial em Sociedades Controladas	15	0
Amortização de Ágio	(5.825)	(4.912)
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(449)	(514)
Juros Sobre Capital Próprio	0	0
<b>Lucro Prejuízo Operacional</b>	<b>8.626</b>	<b>(1.607)</b>
Resultado Não Operacional	39	369
<b>Lucro (Prejuízo) Antes do Imposto de Renda, da Contribuição Social e dos Juros Sobre Capital Próprio</b>	<b>8.665</b>	<b>(1.238)</b>
Imposto de Renda Corrente	(3.258)	(1.530)
Contribuição Social Corrente	(1.191)	(563)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	2.652	260
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) Antes da Reversão de JCP</b>	<b>6.868</b>	<b>(3.071)</b>
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	0	0
Participações Minoritárias	0	(704)
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício</b>	<b>6.868</b>	<b>(3.775)</b>
<b>Reconciliação do EBITDA</b>		
<b>Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício</b>	<b>6.868</b>	<b>(3.775)</b>
(+) Resultado Financeiro	(4.402)	2.529
(+) Provisão para IR e CS	1.797	1.833
(+) Depreciações e Amortizações	6.957	5.196
<b>EBITDA</b>	<b>11.220</b>	<b>5.783</b>
(+) Ajustes de Incentivos Fiscais	2.514	1.196
(+) Participações Minoritárias	0	704
(+) Despesas Não Recorrentes	0	2.735
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>13.734</b>	<b>10.418</b>
<b>Margem de EBITDA Ajustado</b>	<b>21,5%</b>	<b>19,2%</b>

### Balanco Patrimonial Consolidado (Em milhares de Reais).

<i>Ativo</i>	<i>31/03/08</i>	<i>31/12/07</i>	<i>Passivo</i>	<i>31/03/08</i>	<i>31/12/07</i>
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Disponibilidades	180.629	185.604	Fornecedores	15.101	17.377
Títulos e Valores Imobiliários	2.412	23.951	Empréstimos e Financiamentos	5.584	5.170
Contas a Receber de Clientes	62.229	60.148	Salários e Obrigações Sociais	7.410	5.936
Estoques	20.939	17.320	Obrigações Tributárias	2.439	2.828
Impostos a Recuperar	7.315	6.060	Juros Sobre Capital Próprio a Pagar	0	63
Outros Créditos	1.096	1.512	Comissões a Pagar	1.890	1.564
			Provisão para Participação nos Resultados	745	1.845
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>274.620</b>	<b>294.595</b>	Imposto de Renda e Contribuição Social	4.283	1.921
			Provisão para Contingências	854	647
<b>Não-Circulante</b>			Provisão para Pagamento de Aquisições	13.820	28.555
Realizável a Longo Prazo			Outras Obrigações	5.537	4.896
Caução Contratual	9.536	9.500	<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>57.663</b>	<b>70.762</b>
Depósitos Judiciais	2.933	2.475			
Títulos e Valores Mobiliários	3.849	3.849	<b>Não-Circulante</b>		
IR e Contribuição Social Diferidos	5.263	2.166	Exigível a Longo Prazo		
Outros	219	0	Empréstimos e Financiamentos	17.263	18.896
			Obrigações Tributárias	1.005	1.035
Investimentos	5.971	3	Provisão para Contingências	17.029	15.720
Imobilizado Líquido	10.426	9.222	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	4.550	4.103
Ativo Intangível	531	387	Provisão para Perdas em Sociedades Controladas	0	-
Diferido Líquido	138.386	133.721	Provisão para Pagamento de Aquisições	0	0
			Outras Obrigações	347	372
<b>Total do Ativo não Circulante</b>	<b>177.114</b>	<b>161.323</b>	<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>40.194</b>	<b>40.126</b>
			<b>Participações Minoritárias</b>		<b>-</b>
			<b>Patrimônio Líquido</b>		
			Capital Social	338.000	338.000
			Reserva de Capital	9.115	6.601
			Reserva de Lucros	5.778	5.778
			(Prejuízos) Lucros Acumulados	984	(5.349)
			<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>353.877</b>	<b>345.030</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>451.734</b>	<b>455.919</b>	<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>451.734</b>	<b>455.919</b>

**Demonstração dos fluxos de caixa (método indireto) (Em milhares de Reais)**

	31/03/2008	31/03/2007
<b>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</b>		
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	6.868	(3.775)
Reconciliação do Lucro Líquido com o Caixa Líquido Obtido das Atividades Operacionais		
Depreciação e Amortização	1.133	1.005
Amortização do Ágio	5.826	4.191
Provisão para Contingências	1.516	378
Impostos Diferidos	(2.653)	(116)
Participações Minoritárias	-	159
Baixa de Ativo Diferido	86	18
Baixa de Ativo Imobilizado	27	0
<b>Aumento (diminuição) de ativos:</b>		
Contas a receber	(2.081)	(303)
Estoques	(3.619)	(1.462)
Impostos a Recuperar	(1.255)	221
Títulos e Valores Imobiliários	21.539	-
Depósitos Judiciais	(458)	(230)
Calção Contratual	(36)	
Outros Ativos	416	(480)
<b>Aumento (diminuição) de passivos:</b>		
Fornecedores	(2.236)	2.972
Obrigações Tributárias	1.943	(73)
Dividendos a Pagar	(63)	(5.609)
Outros Passivos	349	1.772
<b>Caixa Líquido (aplicado nas) Obtido das Atividades Operacionais</b>	<b>27.302</b>	<b>(1.332)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos</b>		
Provisão (Realização) Pagamento de Investimento	(14.735)	12.515
Títulos e valores mobiliários a longo prazo	-	863
Adiantamento para aquisição de investimento	(5.971)	-
Ágio pago na aquisição de investimentos	(7.109)	-
(Aquisições) de intangível	(171)	20
(Aquisições) de imobilizado	(528)	(491)
(Aumento) do diferido	(5.058)	(51.614)
<b>Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Investimentos</b>	<b>(33.752)</b>	<b>(38.707)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>		
Aumento de Capital	-	48.000
Conversão de reservas e lucros acumulados	-	(20.599)
Subvenção para investimentos	2.514	1.196
Empréstimos Capturados (pagos), Líquidos	(1.219)	22.469
<b>Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento</b>	<b>1.295</b>	<b>51.066</b>
<b>Aumento (redução) no caixa e Equivalentes no Exercício</b>	<b>(4.975)</b>	<b>11.027</b>
<b>Caixa e Equivalentes no Início do Exercício</b>	<b>185.604</b>	<b>17.304</b>
<b>Caixa e Equivalentes no Final do Exercício</b>	<b>180.629</b>	<b>28.331</b>